



Geração Y é mais da metade entre quem procura imóvel na internet, aponta pesquisa do portal VivaReal

Estudo também apontou a localização do imóvel como fator unânime entre as gerações na hora de escolher o novo lar

São Paulo, junho de 2015 – Existem muitas diferenças entre as gerações, o que valorizam, como trabalham, como se relacionam e até mesmo como buscam uma nova casa. Pensando nisso, o [VivaReal](#), portal de anúncios de imóveis líder no Brasil, realizou uma pesquisa com sua base de usuários para compreender como as gerações Y (18 a 35 anos), X (36 a 50 anos) e Baby Boomers (51 a 69 anos) se comportam na hora de buscar um novo imóvel na internet.

O levantamento foi feito com pessoas das três gerações que acessaram o portal para comprar ou alugar imóveis durante o último semestre e teve o objetivo de identificar quais são as principais motivações que os levam a encontrar um novo lar, assim como os fatores mais importantes que influenciam o processo de escolha.

A pesquisa mostrou que a Geração Y é a que mais busca imóveis online (55%). A maioria dos entrevistados desta geração está em busca do primeiro imóvel (50%), mas quando comparados às outras gerações, são os que mais procuram imóveis para aluguel (34%). Possuem preferência por imóveis de 2 quartos e são mais impacientes quanto ao tempo para escolher um novo lar, – 40% consideram 3 meses um tempo suficiente para escolher um imóvel - mas admitem não conhecer os processos de compra e aluguel.

Quando comparamos as gerações X e Baby Boomers, as diferenças diminuem. Representando 45% do público do portal, essas gerações se interessam majoritariamente por comprar um imóvel, tendo preferência por aqueles de 2 e 3 dormitórios. Buscam por imóveis maiores em bairros mais valorizados, além de serem mais informados sobre o processo de compra e aluguel. Eles tendem a ser mais pacientes e seletivos, considerando 6 meses um tempo adequado para tomar uma decisão em relação ao imóvel ideal.

Apesar das diferenças, alguns pontos são similares. Os Baby Boomers são os mais preocupados com a localização e bairro, no entanto essa ainda é uma preocupação de todas as gerações “Localização sempre foi um ponto de atenção quando falamos em busca de imóveis, mas a geração Y costuma ser mais flexível e abre mão de localização por outros motivos, seja ele financeiro ou pelos serviços oferecidos no condomínio”, explica Rodrigo Iannuzzi, vice-presidente de Produto do VivaReal.

Outro ponto também se destacou no estudo e foi unanimidade entre as gerações. Quando perguntados sobre a melhor forma para ter um retorno de imobiliárias e corretores, 87% dos entrevistados consideraram o e-mail o melhor meio de comunicação. “A escolha do e-mail como meio de comunicação preferido dos entrevistados mostra que os consumidores estão cada vez mais conectados e que o mercado precisa se adaptar para atender melhor a esse público”, completa Iannuzzi.

Sobre o VivaReal

O VivaReal é um portal imobiliário que conecta o consumidor ao imóvel ideal por meio de mais de 3 milhões de anúncios para compra e locação. O portal é líder absoluto em seu segmento de atuação* e recebe mais de 10** milhões de visitas por mês em seu site e seus aplicativos móveis. O VivaReal tem imóveis de corretores, imobiliárias e incorporadoras anunciados em mais de 1 mil cidades brasileiras.

(*) Fonte: Serasa Experian Hitwise / (**) Fonte: Google Analytics

Informações para a imprensa



Tamires Rodrigues

+55 (11) 3529-3532 | 99320-5090

tamires.rodrigues@mvl.com.br